

## Kajian Rantai Nilai dan Analisis Nilai Tambah Jagung (Studi Kasus di Kabupaten Konawe, Provinsi Sulawesi Tenggara)

### (The Assessment of Value Chain and Value Added Analysis of Maize (Case Study in Konawe District, Southeast Sulawesi Province))

Julian Witjaksono

(Diterima Maret 2017/Disetujui Oktober 2017)

#### ABSTRAK

Jagung merupakan komoditas penting di Sulawesi Tenggara dan juga sebagai sumber pendapatan utama bagi petani kecil. Penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Amesiu, Kecamatan Pondidaha, Kabupaten Konawe. Kajian ini menggunakan metode deskriptif untuk rantai pasok, metode Hayami untuk analisis nilai tambah, dan analisis SWOT. Hasil studi menunjukkan bahwa nilai tambah tertinggi diperoleh dari usaha jagung rebus dan terendah adalah petani jagung (masing-masing Rp303.900,00/kg dan Rp9.900,00/kg), sedangkan pedagang pengumpul mendapatkan nilai tambah sebesar Rp235.960,00/kg. Hasil analisis margin mengindikasikan nilai tertinggi diperoleh para pengusaha jagung rebus (Rp323.898,00/kg), dan margin terendah di tingkat petani (Rp36.200,00/kg), sedangkan pedagang pengumpul dengan nilai margin Rp240.960,00/kg. Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi yang harus diterapkan oleh usaha jagung rebus tersebut adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus pada strategi SO (*Strength-Opportunities*), yaitu dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Kata kunci: jagung, nilai tambah, petani, rantai nilai

#### ABSTRACT

Maize is the essential crop in Southeast Sulawesi and also as the primary income resource for the smallholder farmers. This research was conducted in Amesiu Village, Pondidaha Sub District, of Konawe District. This study has employed descriptive method for supply chain, Hayami method for value added analysis and SWOT analysis. Study results show that maize boiled business is the highest value added and the lowest value added is the maize farmer (IDR303.900,00/kg and IDR9.900/kg respectively). Meanwhile, the middle men have value added about IDR235.960,00/kg. Margin analysis shows that the business men of boiled maize have the highest margin (IDR323.898,00/kg), the lowest margin is the maize farmer (IDR36.200,00/kg), meanwhile the middle men has margin value about IDR240.960/kg). SWOT analysis shows the strategy that should be implemented by the business men of boiled maize is to support aggressively growth policy (*growth oriented strategy*). This strategy is more focusing to SO strategy (*Strength-Opportunity*) by using power to implement the opportunity.

Keywords: farmers, maize, value added, value chain

#### PENDAHULUAN

Sektor pertanian di Sulawesi Tenggara merupakan suatu upaya yang sangat penting untuk mencapai tujuan khususnya pembangunan di pedesaan, yaitu menciptakan struktur perekonomian yang tangguh, efisien, dan fleksibel, menciptakan nilai tambah, menciptakan lapangan kerja, dan memperbaiki pendapatan. Komoditas jagung di Sulawesi Tenggara merupakan komoditas penting dan strategis yang merupakan sumber bahan pangan setelah beras. Hal ini ditandai dengan luas panen jagung di Sulawesi Tenggara yang mencapai 23.945 ha dengan produksi sekitar 68.141 ton atau tingkat produktivitas rata-rata 2,8 ton/ha. Produktivitas jagung tertinggi dicapai di

Kabupaten Bombana dengan rata-rata 6,5 ton/ha (luas areal panen 1.063 ha dan produksi 6.973 ton), sedangkan Kabupaten Konawe dan Konawe Selatan tingkat produktivitas masing-masing sekitar 2,8 ton/ha dan 4,6 ton/ha (masing-masing luas panen 403 ha dan produksi 1.181 ton, luas panen 1.456 ha, dan produksi 6.857 ton) (BPS 2016).

Di Sulawesi Tenggara, agribisnis jagung mengalami perkembangan yang cukup pesat, hal ini ditandai dengan banyaknya pedagang jagung rebus di sekitar jalan poros Kendari Konawe, Kendari Konawe Selatan, dan Utara sehingga membentuk rantai nilai (Witjaksono *et al.* 2016). Salah satu usaha untuk dapat meningkatkan nilai dari agribisnis jagung bisa dengan melihat rantai nilai dari jagung, dalam rantai nilai tersebut merupakan suatu proses identifikasi dan analisis dari hulu hingga hilir dari agribisnis jagung (Irianto & Widiyanti 2013; Julianto 2015).

Makalah ini merupakan hasil kajian dengan menggunakan metode analisis rantai nilai sistem usaha tani

Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sulawesi Tenggara,  
 Jalan Prof. Muh. Yamin No. 89, Puuwatu, Kendari, Sulawesi  
 Tenggara 93114.

\* Penulis Korespondensi:

Email: [julian\\_witjaksono@yahoo.com](mailto:julian_witjaksono@yahoo.com)

jagung yang bertujuan untuk memperbaiki sistem rantai pasok mulai dari proses produksi sampai pada tingkat konsumen dan bagaimana memberikan nilai tambah komoditas (Stringer 2009; Merisa 2010; Olukunle 2013), serta untuk meningkatkan pendapatan petani dan bagi para pelaku agribisnis jagung dalam tatanan rantai nilai.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini telah dilaksanakan di Desa Amesiu, Kecamatan Pondidaha, Kabupaten Konawe, sebagai salah satu sentra produksi jagung di Provinsi Sulawesi Tenggara selama periode bulan April–Agustus 2016. Kajian ini menggunakan teknik pengambilan sampel secara *purposive* atau sengaja berdasarkan pertimbangan tertentu berdasarkan jenis informasi, pertimbangan yang sudah ada atau ditetapkan sebelumnya dan adanya identifikasi atas kelompok/orang yang memiliki kekhususan tertentu (terkait jabatan, kepakaran/*expert sampling*, dan pengalaman dalam usaha jagung), selanjutnya setelah dilakukan teknik *purposive sampling* maka untuk pengembangan kategori/subjek narasumber lain dilakukan teknik *snowball sampling* (berdasarkan keterkaitan informasi, rekomendasi nama, dan lain-lain). Sampel informan *channel* dalam penelitian rantai nilai komoditas jagung selain petani yang dijadikan sampel penelitian. Terdapat aktor lain yang dijadikan sampel, yaitu pedagang, makelar, dan pengolah jagung. Namun, karena populasi dari ketiga aktor tersebut menyebar dan tidak dapat diketahui, maka teknik pengambilan sampel pada masing-masing aktor tersebut dengan menggunakan metode *snowball sampling*, dimana berdasarkan keadaan di lapangan sehingga sampel yang terpilih pada saluran pemasaran akan disesuaikan dengan pola pemasaran yang terjadi di lokasi penelitian. Pengumpulan sampel dimulai dari kelompok terkecil yang kemudian diminta untuk menunjukkan responden berikutnya sesuai dengan aktor yang dibutuhkan yang berkembang jumlahnya lalu berhenti jika dirasa data yang didapat oleh peneliti telah sampai pada titik jenuh atau homogen (Witjaksono 2017). Bertolak dari teknik tersebut, responden yang diwawancarai merupakan *stakeholders* jagung yang terkait langsung dengan rantai nilai dengan jumlah responden petani jagung (20 orang), responden pengepul tingkat desa/kecamatan (5 orang), pengepul besar (2 orang), pedagang pakan jagung (2 orang), pengusaha ayam petelur (2 orang), penyedia sarana produksi (2 orang), dan penyuluh (3 orang). Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan metode survei untuk mengetahui tata niaga jagung dan wawancara langsung terhadap sampel responden. Dari hasil survei ini kemudian dibuat diagram pemetaan rantai pasok dan kendala setiap pelaku dalam pelaksanaan pemenuhan permintaan konsumen. Guna mencapai tujuan di atas dan serangkaian kegiatan yang dilaksanakan dalam proses kajian ini meliputi: 1) Mengembangkan desain studi/

kuesioner untuk para pelaku rantai nilai: petani, pedagang, dan instansi terkait (pemda, kelompok tani, perbankan, dan lembaga terkait); 2) Wawancara kepada para pelaku rantai nilai; dan 3) Diskusi terbatas dengan melibatkan perwakilan pelaku rantai nilai dan *stakeholder* terkait, untuk melakukan *review* terhadap temuan awal studi serta menggali masukan bagi perumusan strategi dan area-area intervensi potensial.

Jenis data yang digunakan dalam studi ini adalah data primer dan sekunder. Data primer dari hasil wawancara dan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan *stakeholders* jagung di tingkat kabupaten hingga kecamatan, selanjutnya deskripsi rantai pasokan bisnis komoditas dan produk pertanian dibahas dengan menggunakan metode pengembangan rantai pasokan produk pertanian yang mudah rusak yang dicanangkan oleh *Asian Productivity Organization* (APO). Metode pengembangan tersebut mengikuti kerangka proses yang telah dimodifikasi dari Van der Vorst *et al.* (2004). Analisis kondisi rantai pasok sayuran dataran tinggi dilakukan dengan metode deskriptif-kualitatif yang dikembangkan oleh APO. Berdasarkan data kuantitatif numerik dan kualitatif, dengan memperhatikan pendapat pakar dan narasumber yang dirinci berdasarkan aspek-aspek pada struktur rantai. Sasaran rantai sumber daya, manajemen, dan proses bisnis rantai pasoknya.

Analisis nilai tambah dalam manajemen rantai pasok bisnis komoditas dan produk pertanian. Pembahasan pada aspek nilai tambah dalam manajemen rantai pasok bertujuan untuk mengetahui besarnya pendapatan yang diperoleh oleh setiap anggota rantai pasokan atas tenaga kerja, modal, dan manajemen yang diusahakannya (Sudiyono 2004). Besarnya nilai tambah karena proses pengolahan didapat dari pengurangan biaya bahan baku dan *input* lainnya terhadap nilai produk yang dihasilkan dan tidak termasuk tenaga kerja. Dengan kata lain, nilai tambah menggambarkan imbalan bagi modal dan manajemen. Besarnya nilai tambah tersebut dinyatakan secara matematik menggunakan metode Hayami seperti pada Tabel 1 dan 2. Sedangkan, analisis SWOT dalam rantai tambah jagung dapat dilihat pada Gambar 1.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Keragaan Sistem Usaha Tani Jagung dalam Rantai Pasok

Rantai pasok tidak terlepas dari sistem suplai yang dimulai dari proses produksi untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Sistem usaha tani jagung akan menggambarkan bagaimana komoditas jagung akan dihasilkan, yang dalam konteks ini akan sangat memengaruhi pendapatan atau keuntungan suatu usaha tani serta melihat beberapa kendala yang dihadapi dalam menyuplai kebutuhan jagung. Tabel 3 memperlihatkan bagaimana kontribusi sistem usaha

Tabel 1 Penghitungan nilai tambah dengan menggunakan metode Hayami

Variabel	Nilai
I. <i>Output, input, dan harga</i>	
<i>Output</i> (kg)	(1)
<i>Input</i> (kg)	(2)
Tenaga kerja (HOK)	(3)
Faktor konversi	(4) = (1)/(2)
Koefisien tenaga kerja (HOK/kg)	(5) = (3)/(2)
Harga <i>output</i> (Rp)	(6)
Upah tenaga kerja (Rp/HOK)	(7)
II. <i>Penerimaan dan keuntungan</i>	
Harga bahan baku (Rp/kg)	(8)
Sumbangan <i>input</i> lain	(9)
Nilai <i>output</i> (Rp/kg)	(10) = (4) x (6)
a. Nilai tambah (Rp/kg)	(11a) = (10) - (9) - (8)
b. Rasio nilai tambah (%)	(11b) = (11a/10) x 100%
a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	(12a) = (5) x (7)
b. Pangsa tenaga kerja (%)	(12b) = (12a/11a) x 100%
a. Keuntungan (Rp/kg)	(13a) = 11a - 21a
b. Tingkat keuntungan (%)	(13b) = (13a/11a) x 100%
III. <i>Balas jasa pemilik faktor produksi</i>	
Margin (Rp/kg)	(14) = (10) - (8)
a. Pendapatan tenaga kerja (%)	(14a) = (12a/14) x 100%
b. Sumbangan input lain (%)	(14b) = (9/14) x 100%
c. Keuntungan usaha (%)	(14c) = (13a/14) x 100%

Sumber: Sudiyono 2004.

Tabel 2 Peta kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman

IFAS	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
EFAS	• Tentukan 5–10 faktor peluang internal	• Tentukan 5–10 faktor peluang internal
OPPORTUNITIES (O)	STRATEGI SO Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREAT (T)	STRATEGI ST Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman



Gambar 1 Diagram SWOT.

tani dalam sistem rantai pasok jagung di kabupaten sampel, yaitu Kabupaten Konawe, sedangkan di tingkat tengkulak bisa lebih mahal lagi di pelaku rantai nilai berikutnya hingga jagung diterima oleh konsumen harga tersebut bisa berubah tergantung ketersediaan jagung di pasaran, dengan begitu perlu dilihat rantai nilai dari jagung untuk lebih memperbaiki

dari sisi harga sehingga bisa mendapatkan keuntungan yang proporsional (Marimin & Slamet 2010).

Petani sebagai aktor utama dalam kegiatan pertanian jagung dalam hal penentuan harga hanya bersifat sebagai *price taker*, sedangkan pedagang berperan sebagai *price maker* sehingga akan berpengaruh pada lemahnya posisi tawar petani (Stringer 2007; Widarsono 2011; Sukayana *et al.* 2013). Permasalahan yang dihadapi petani tidak hanya sebatas dalam hal keterbatasan lahan penjemuran dan gudang penyimpanan akan tetapi petani juga tidak mengetahui informasi harga dan pasar dengan begitu akan merugikan maka akan berdampak pada rantai pemasaran yang berdampak rantai pemasaran yang tidak efisien. Adanya lembaga yang menjadi wadah para petani pun seperti gapoktan belum menunjukkan perannya yang optimal dalam hal peningkatan kesejahteraan petani, padahal apabila peran gapoktan sudah dikelola dengan baik diharapkan bisa membantu dalam mengefisienkan rantai pemasaran jagung sehingga harga yang diterima petani pun bisa lebih baik. Petani tidak hanya pelaku yang perlu mendapatkan perhatian akan tetapi ada pelaku lain, yaitu *home industry* jagung karena petani

juga bisa merangkap peran sebagai *home industry* (Akhter & Hafiz 2015). Para pelaku *home industry* di wilayah survei memiliki kendala dalam hal pemasaran, selain itu juga masalah teknologi. Pemasaran hasil olahan jagung masih sebatas mulut ke mulut atau hanya sedikit orang yang mengetahui adanya hasil olahan jagung, selain itu keberadaan dinas atau lembaga terkait masih belum bisa memberikan solusi. Keadaan seperti inilah penting untuk mengetahui rantai nilai aktivitas aktor yang terlibat dalam lembaga pemasaran jagung dari hulu sampai ke hilir (Murthy 2016). Tabel 4 akan menggambarkan keragaan sistem rantai pasok di kabupaten sampel.

### Nilai Tambah dalam Rantai Nilai Jagung

Peran rantai pasok pada prinsipnya adalah untuk menambah nilai kepada produk, dengan cara memindahkan dari suatu lokasi ke lokasi lain, atau dengan melakukan proses perubahan terhadapnya (Janvier 2012). Penambahan nilai tersebut dapat diterapkan pada aspek kualitas, biaya-biaya, saat pengiriman, fleksibilitas pengiriman, inovasi, dan lain-lain (Trienekens 2011). Metode Hayami menurut Sudiyono (2004), yaitu menghitung nilai tambah dengan cara menggabungkan metode nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Dengan metode Hayami dapat diketahui faktor konversi,

Tabel 3 Keragaan sistem usaha tani jagung dalam rantai pasok di Kabupaten Konawe

Uraian	Keragaan
Pola usaha tani	Pola sub sistem (mandiri non kemitraan)
Pola rantai pasok	1. Pedagang jagung rebus (suplier untuk Konawe dan Konawe Utara) 2. Sebagian kecil suplier pengusaha pakan unggas
Jenis varietas jagung yang ditanam	1. Jagung hibrida pulud 2. Jagung hibrida manis (jagung konsumsi) 3. Jagung hibrida kuning (untuk pakan ternak)
Nama varietas jagung yang ditanam	1. Kumala F1 (pulud hibrida) 2. Secada F1 (manis hibrida)
Pola kemitraan	<i>Non contract farming</i> (kesepakatan non formal)
Pola produksi	1. Kualitas benih meragukan 2. Jarak tanam tidak teratur 3. Pemupukan belum sesuai rekomendasi 4. Kadar air 17–18%
Produksi	Rata-rata 2,4 ton/ha (basah)

Sumber: Data primer diolah, (2016).

Tabel 4 Keragaan sistem rantai pasok di Kabupaten Konawe

Uraian	Kabupaten Konawe
Suplai jagung	1. Pedagang pengecer desa 2. Penjual jagung rebus 3. Pengusaha pakan - CV Usaha Pangestu - CV Sivana Unggas
Bentuk/jenis suplai	1. Tongkol basah 2. Tongkol kering
Harga jagung	1. Berdasarkan kesepakatan (tanpa kadar air) 2. Ditentukan oleh tengkulak berdasarkan kualitas jagung
Kadar air	1. Untuk suplai bahan pakan 14% 2. Untuk konsumsi PJR tidak ada ketentuan kadar air
Proses suplai	1. Penjemuran biasa 2. Tidak ada sortasi/ <i>grade</i> 3. Tidak ada proses penyimpanan
Kendala atau permasalahan dalam proses suplai	1. Tidak kontinu 2. Kadar air rendah 3. Proses penyimpanan kurang baik 4. Kualitas rendah 5. Rawan terhadap hama bubuk 6. Jenis varietas tidak tahan simpan
Harga jual	Untuk jagung konsumsi tidak berdasarkan kadar air, harga jagung untuk konsumsi penjual jagung rebus berdasarkan kesepakatan mitra beli tetapi tidak berdasarkan kualitas
Proses nilai tambah	Petani tidak melakukan kegiatan pascapanen atau pengolahan sehingga tidak memiliki nilai tambah, hal ini disebabkan karena keterbatasan alat pascapanen di tingkat petani

Sumber: Data primer diolah, (2016).

koefisien tenaga kerja, nilai produk, nilai tambah, rasio nilai tambah, imbalan tenaga kerja, sumbangan *input* lain, tingkat keuntungan, dan marginnya.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara terhadap responden yang terlibat dalam sistem rantai pasok di Kabupaten Konawe secara umum menggambarkan bahwa proses produksi masih bersifat sub sistem dan banyak masih menerapkan pola tradisional (belum mengikuti anjuran GAP) dengan mencoba pola kemitraan dengan pihak pembeli. Pihak pembeli ini berasal dari para penjual jagung rebus (PJR) di sekitar jalan poros Kendari Konawe dan Kendari Konawe Utara. Secara khusus di Kabupaten Konawe hasil survei menunjukkan bahwa pola produksi masih perlu diperbaiki melalui introduksi teknologi agar hasil produksi yang diperoleh dapat lebih dioptimalkan dan lebih mencoba untuk melakukan kemitraan agar menjaga konsistensi pasokan (Kumar *et al.* 2012).

### Deskripsi Sistem Rantai Nilai Jagung

Kendala jagung di kabupaten sampel tidak hanya terdapat pada sisi produksi akan tetapi juga pada sisi pemasaran. Sama halnya dengan komoditas pertanian lainnya jagung merupakan tanaman yang rentan akan hama, salah satu hama yang menyerang jagung setelah panen adalah hama bubuk, untuk menekan hama bubuk tersebut petani harus melakukan pengeringan sampai pada kadar air tertentu, dan teknik penyimpanan yang benar, sedangkan petani responden umumnya tidak memiliki lahan yang cukup

untuk penjemuran dan gudang untuk penyimpanan. Permasalahan inilah yang dimanfaatkan para pedagang ataupun aktor lain dalam rantai nilai untuk menekan harga jagung (Oladejo *et al.* 2012).

Berdasarkan hasil wawancara di lokasi kajian harga jagung sangat ditentukan atau tergantung pada kualitas jagung, kadar air, dan lain-lain (Trienekens 2011). Metode Hayami menurut Sudiyono (2004), yaitu menghitung nilai tambah dengan cara menggabungkan metode nilai tambah untuk pengolahan dan nilai tambah untuk pemasaran. Dengan metode Hayami dapat diketahui faktor konversi, koefisien tenaga kerja, nilai produk, nilai tambah, rasio nilai tambah, imbalan tenaga kerja, sumbangan *input* lain, serta tingkat keuntungan, dan marginnya.

Berdasarkan hasil analisis (Tabel 5) dapat dijelaskan bahwa nilai tambah pada setiap tahapan rantai pasok pada sistem rantai nilai jagung memberikan gambaran yang berbeda-beda. Nilai tambah yang diperoleh petani jagung di desa sampel, yaitu di Desa Amesiu hanya berkisar Rp9.200,00/kg, sedangkan nilai tambah terbesar diperoleh pedagang jagung rebus, yaitu Rp303.900,00/kg dan nilai tambah pedagang atau *middle man*, yaitu sekitar Rp235.960,00/kg. Dari sisi keuntungan usaha, hasil analisis pada Tabel 5 menunjukkan bahwa keuntungan tertinggi diperoleh oleh pedagang atau usaha jagung rebus Rp301.650,00/kg, sedangkan keuntungan terkecil diperoleh petani jagung sebesar Rp2.200,00/kg, dan *middle man* memperoleh keuntungan Rp188.710,00/kg, dengan demikian margin yang diperoleh oleh

Tabel 5 Penghitungan nilai tambah per tahun rantai pasok jagung di Kabupaten Konawe 2016

Variabel	Nilai		
	Petani (2 MT)	Pedagang pengumpul	Pedagang jagung rebus
<i>Output, input, dan harga</i>			
<i>Output</i> (kg)	4.800	7.000	3.600 kg
<i>Input</i> (kg)	Benih 40 Pupuk 900	375	Arang 320
Tenaga kerja langsung (HOK)	130	270	50
Faktor konversi	5,1	18,6	11,25
Koefisien tenaga kerja langsung	0.14	1,35	0,03
Harga <i>output</i> (Rp/kg)	12.000,00	3.600,00	30.000
Upah tenaga kerja langsung (Rp/HOK)	50.000,00	35.000,00	75.000
Penerimaan dan keuntungan			
Harga bahan baku (Rp/kg)	25.000,00	12.000,00	13.600
Sumbangan input lain (Rp)	27.000,00/kg	5.000,00/hari	20.000,00/hari
Nilai <i>output</i> (Rp/kg)	61.200,00	252.960,00	37.500,00
a. Nilai tambah (Rp/kg)	9.200,00	235.960,00	303.900,00
b. Rasio nilai tambah (%)	15,03	93,27	90,04
a. Pendapatan tenaga kerja (Rp/kg)	7.000,00	47.250,00	2.250,00
b. Pangsa tenaga kerja (%)	76,08	20,02	0,7
a. Keuntungan (Rp/kg)	2.200,00	188.710,00	301.650,00
b. Tingkat keuntungan (%)	23,9	79,9	99,26
Balas jasa pemilik faktor produksi			
Margin (Rp/kg)	36.200,00	240.960,00	323.898,00
a. Pendapatan tenaga kerja (%)	19,3	19,6	0,6
b. Sumbangan input lain (%)	74,5	2,07	6,17
c. Keuntungan (%)	6,07	78,31	93,13

Sumber: Data primer diolah, (2016).

masing-masing pelaku rantai pasok dari sistem rantai nilai jagung berturut-turut, yaitu Rp36.200,00/kg untuk petani jagung, Rp240.960,00/kg untuk pedagang pengumpul desa, dan Rp323.898,00/kg untuk pedagang jagung rebus.

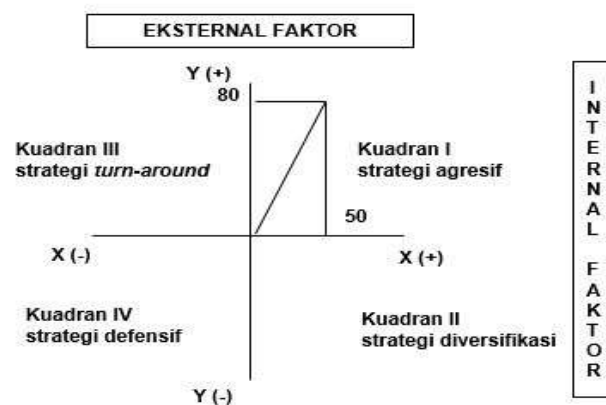
### Analisis SWOT Rantai Pasok Jagung

Analisis SWOT pada rantai pasok untuk konsumsi jagung rebus di Kabupaten Konawe memberikan gambaran strategi pemasaran berdasarkan peta kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman. Berdasarkan hasil analisis pada (Tabel 6) diperoleh nilai  $X > 0$ , yaitu 50 (selisih nilai kekuatan-kelemahan) dan nilai  $Y > 0$ , yaitu 80 (selisih nilai peluang-ancaman), dengan demikian posisi titik koordinatnya dapat dilihat pada grafik kartesius, yaitu pada Kuadran I dengan strategi agresif (grafik kartesius memiliki 4 kuadran) yang secara detail dapat dilihat pada Gambar 2.

Grafik kartesius pada (Gambar 2) menunjukkan bagaimana usaha jagung rebus di Kabupaten Konawe menempatkan strategi pemasaran pada rantai pasok tersebut memperoleh strategi lebih detail dan mengetahui reaksi besar kecilnya strategi pemasaran usaha tersebut di kabupaten sampel berada pada daerah Kuadran I (strategi agresif). Situasi pada daerah Kuadran I ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan oleh usaha jagung rebus tersebut adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*). Strategi agresif ini lebih fokus pada strategi *Strength-Opportunities* (SO), yaitu dengan menggunakan

kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.

Hasil analisis SWOT (Tabel 6) menunjukkan bahwa kekuatan dalam strategi pemasaran jagung rebus di kabupaten sampel salah satunya adalah menggunakan bahan baku lokal, proses produksi mudah dan murah, serta kemudahan transportasi distribusi. Ketiga faktor tersebut menjadi sebuah potensi kekuatan yang dapat dikembangkan walaupun masih memiliki kelemahan terutama dalam proses produksi serta kurangnya promosi. Namun, strategi tersebut dapat lebih dikembangkan dengan melihat beberapa peluang, yaitu *trend* konsumsi jagung konsumsi yang semakin meningkat, harga jagung yang relatif stabil, dan pasar konsumsi yang luas.



Gambar 2 Grafik kartesius strategi pemasaran konsumsi jagung rebus.

Tabel 6 Strategi pemasaran konsumsi jagung rebus

Faktor dan elemen strategi internal	Rating	Bobot	Skoring ( <i>rating x bobot</i> )
Kekuatan:			
a. Menggunakan bahan baku lokal	4	11	44
b. Proses produksi mudah dan murah	4	11	44
c. Kemudahan transportasi distribusi	4	11	44
Total skor kekuatan:	12	33	132
Kelemahan:			
a. Menggunakan teknologi sederhana	-3	7	-21
b. Produk jagung kurang berkualitas	-3	7	-21
c. Kurangnya promosi	-2	5	-10
Total skor kelemahan:	-7	19	-52
Selisih kekuatan-kelemahan			80
Peluang:			
a. <i>Trend</i> konsumsi meningkat	4	14	56
b. Harga jagung relatif stabil	4	12	48
c. Pasar konsumsi luas	4	12	48
Total skor peluang:	12	36	152
Ancaman:			
a. Kelangkaan jagung	-4	11	-44
b. Banyaknya pesaing	-4	10	-40
c. Terlambatnya pasokan jagung	-2	11	-22
Total skor ancaman :	-10	32	-102
Selisih peluang-ancaman			50

Sumber: Data primer diolah, (2016).

## KESIMPULAN

Hasil kajian di Desa Amesiu berdasarkan data dan informasi yang telah dianalisis menunjukkan sistem rantai nilai komoditas yang tidak efektif disebabkan banyaknya para aktor yang bermain di saluran pemasaran. Selain itu, hasil studi mengindikasikan bahwa petani masih berada dalam posisi tawar yang terendah yang ditunjukkan dengan nilai margin pemasaran yang rendah bila dibandingkan dengan pengolah jagung dan pedagang pakan ternak ayam potong. Dari hasil analisis nilai tambah menunjukkan bahwa nilai tambah tertinggi diperoleh dari usaha agribisnis jagung rebus. Perbaikan teknologi seperti penggunaan varietas unggul jagung potensi hasil tinggi, perbaikan sistem budi daya, dan pascapanen, dukungan infrastruktur seperti mesin pengering jagung, lantai jemur, gudang penyimpanan hasil panen, dan dukungan modal diharapkan mampu memberikan nilai tambah bagi petani jagung untuk meningkatkan posisi tawar dan pendapatan petani.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akhter M, Hafiz N. 2015. Marketing of Maize Products in Bangladesh: A Value Chain Analysis. *European Journal of Business and Management*. 7(3): 174–184.
- [BPS] Badan Pusat Statistik. 2016. Sulawesi Tenggara Dalam Angka.
- Irianto H, Widiyanti E. 2013. Analisis *value chain* dan efisiensi pemasaran *agribisnis* jamur kuping di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis* (SEPA). 9(2): 260–263.
- Janvier. 2012. A New introduction to supply chains and supply chain management: Definitions and theories perspective. *Journal International Business Research*. 5(1): 194–207.
- Julianto. 2015. Analisis rantai nilai jagung di Kecamatan Toroh Kabupaten Grobogan. [Skripsi]. Semarang (ID): Universitas Diponegoro.
- Marimin, Slamet AS. 2010. Analisis pengambilan keputusan manajemen rantai pasok bisnis komoditi dan produk pertanian. *Jurnal Pangan*. 19(2): 169–88.
- Merisa. 2010. Konsep Rantai Nilai (*Value Chain*). (online).[Internet]. Tersedia pada: (<http://justmerisa.blogspot.com/2010/11/konsep-nilai-in-competitiveterms-value.html>).
- Murthy MRK. 2016. Value chain analysis of maize in mahabubnagar district of telangana state, India. *British Journal of Marketing Studies*. 4(7): 33–48
- Oladejo, Adefemi J, Ladipo, Olasupo O. 2012. Supply analysis for maize in Oyo and Osun states of Nigeria. *International Journal Of Life Science And Pharma Research*. 2(2): 8–18.
- Olukunle OT. 2013. Evaluation of Income and Employment Generation from Cassava Value Chain in the Nigerian Agricultural Sector. *Asian Economic and Social Society*. 3(3): 2224–4433.
- Kumar R, Alam K, Vijesh V, Krishna, Srinivas K. 2012. Value Chain Analysis of Maize Seed Delivery System in Public and Private Sectors in Bihar. *Journal of Agricultural Economics Research Review*. 25: 387–398.
- Stringer R. 2007. Why a Value Chain Approach is useful for Policy and Practise. *Sustainable Food and Wine Value Chains Workshop*. University of Adelaide. P: 237–281
- Stringer R. 2009. Value Chain Analysis. Workshop Value Chain Analysis. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Nusa Tenggara barat. P: 21–33.
- Sudiyono A. 2004. *Pemasaran Pertanian*. Malang (ID): UMM Press.
- Sukayana MI, Darmawan PD, Wijayanti PI. 2013. Rantai nilai komoditas kentang granola di Desa Candi Kuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan. *Elektronik Jurnal Agribisnis dan Ekowisata*. 2(3): 99–108.
- Trienekens JH. 2011. Agricultural value chains in developing countries; A framework for analysis. *Journal International Food and Agribusiness Management Review*. 14(2): 51–82.
- Van der Vorst JGAJ, Buelens, Beek PV. 2004. *Innovations In Logistics And ICT In Food Supply Chain Networks*. Netherland (NL): Wageningen University.
- Widarsono A. 2011. Strategic Value Chain Analysis. *Jurnal Management Biaya*. 2(5): 5–14.
- Witjaksono J, Asmin, Suharno, Musyadik. 2016. Laporan Hasil Kajian Rantai Nilai Jagung di Sulawesi Tenggara. Tidak dipublikasikan. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian Sulawesi Tenggara. P: 1–27.
- Witjaksono J. 2017. Analisis nilai tambah rantai pasok jagung pakan ternak: Studi kasus di Kabupaten Konawe Selatan Provinsi Sulawesi Tenggara. *Jurnal Pangan*. 26(1): 13–21.